

Tilburg University

Economische Efficiëntie en Ethiek

van de Klundert, T.C.M.J.

Publication date:
1998

[Link to publication in Tilburg University Research Portal](#)

Citation for published version (APA):

van de Klundert, T. C. M. J. (1998). *Economische Efficiëntie en Ethiek*. (FEW Research Memorandum; Vol. 767). Macroeconomics.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Economische Efficiëntie en Ethiek

door

*Theo van de Klundert**

KUB, Tilburg

Inleiding

Recente ontwikkelingen in de economie laten zien dat op de uitgangspunten van het neoklassieke marktmodel het nodige valt af te dingen. De veronderstelling dat alle marktdeelnemers volledig of voldoende zijn geïnformeerd en de gedachte dat instituties kunnen worden verwaarloosd zijn aan kritiek onderhevig. Asymmetrische informatie, waarbij een partij op de markt meer weet dan de tegenpartij komt regelmatig voor.¹ Soms betreft het verborgen karakteristieken van een goed of de gezondheid van een persoon. In weer andere gevallen gaat het om verborgen acties van personen van wie het gedrag niet afdoende kan worden waargenomen. De geïnformeerde kant van de markt heeft dan de mogelijkheid tot onzorgvuldig handelen. Een verzekeringsmaatschappij is vaak niet in staat na te gaan of een verzekerde conform de geldende regels en afspraken handelt. In dergelijke situaties is sprake van “moral hazard”.

In de economische theorie wordt het begrip “moral hazard” als ethisch neutraal aangemerkt. Toch ligt het begrip dicht bij opportunistisch gedrag waarbij het doel de middelen heiligt.² Als opportunisme door adequate instituties kan worden ingedamd, kan dit de economische efficiëntie bevorderen. Dit is in het kort de boodschap van een opkomende school in de economische wetenschap, die wordt aangeduid als de Nieuwe Institutionele Economie. Normen en waarden vallen in de ruime definitie van North (1990) ook onder instituties.³ Toch is er in de literatuur een zekere aarzeling te bespeuren om de lijn consequent door te trekken. Gelukkig zijn er ook

* Met dank aan Jan Potters, Ton van Schaik, Sjak Smulders en Jeroen van de Ven voor hun commentaar op een eerdere versie van dit paper. De resterende tekortkomingen zijn vanzelfsprekend voor rekening van de auteur.

¹ De problematiek van de asymmetrische informatie is tegenwoordig doorgedrongen tot de tekstboeken. Een goed voorbeeld hiervan is Katz en Rosen (1994, tweede druk). Schokkaert en Vandeveld (1998) bespreken de behandeling van onzekerheid bij Knight, Hayek en Keynes.

² Zie in dit verband Williamson (1985, p. 51).

³ Zie voor deze definitie p. 6.

uitzonderingen, die laten zien hoe de economische theorie verrijkt kan worden door plaatsing van de problematiek in een breder perspectief, waarbij waarden en normen een integraal onderdeel vormen. “Economie” wordt dan weer “Political Economy”, zoals Bowles en Gintis (1993) argumenteren.

De relatie tussen economie en ethiek is echter niet louter statisch van aard. In een dynamisch perspectief rijst de vraag of normen mede het resultaat zijn van economische veranderingen. Omgekeerd geldt dat normen de economische vooruitgang kunnen stimuleren of blokkeren. Deze complexe dynamische relaties komen aan de orde in beschouwingen van diverse signatuur. Daarbij is een zekere rol weg gelegd voor de evolutionaire speltheorie, maar de toepassing van deze theorie op economische problemen verkeert nog in een beginstadium.

In dit artikel wordt een poging ondernomen de stand van zaken te evalueren. Gestart wordt met een kritische beschouwing van het concept Pareto-efficiëntie, dat een belangrijke plaats inneemt in de neo-klassieke theorie. Vervolgens worden de uitgangspunten en resultaten van de Nieuwe Institutionele Economie besproken. Aansluitend wordt het begrip opportunistisch gedrag, dat in de Nieuwe Institutionele Economie opgeld doet, afgezet tegen ethisch handelen. Daarbij wordt de betekenis van ethiek voor de economie gepeild waarbij naast een analytische benadering ook plaats wordt ingeruimd voor meer impressionistische, maar niet minder waardevolle, beschouwingen. Ethiek wordt hier opgevat als het min of meer samenhangende geheel van normen, gewoonten en waarden die belichamen wat de mens te zijn, te doen en te laten heeft. Op de vele filosofische aspecten van de ethiek kan hier niet worden ingegaan.

Technische uitwijdingen zijn tot een minimum beperkt. De besproken auteurs worden veelvuldig geciteerd, omdat hier vaak het gezegde “c’est le ton qui fait la musique” van toepassing is. Het artikel wordt niet afgesloten met duidelijk omlinjende conclusies, maar met een pleidooi tot verruiming van het object van de economische wetenschap.

De neo-klassieke theorie

In de neo-klassieke theorie wordt uitgegaan van rationeel handelen in een sterke vorm (Williamson, 1985) oftewel van parametrische rationaliteit (Platteau, 1994a). Consumenten maximaliseren een goed gedefinieerde nutsfunctie, waarbij het nut afhankelijk is van de hoeveelheden gekochte goederen. Producenten maximaliseren de winst van de onderneming gegeven een bepaalde productiefunctie. Consumenten vragen goederen op de markten, die door producenten worden aangeboden. Het flexibele prijsmechanisme zorgt ervoor dat vraag en aanbod in de evenwichtssituatie aan elkaar gelijk zijn. Het goederenbegrip in de neo-klassieke theorie is zeer ruim. Het omvat zowel diensten van productiefactoren als ook toekomstgoederen en “contingency goods”, waarbij het in feite om opties gaat.

In het algemeen evenwichtsmodel, dat terug gaat tot Walras, zijn alle markten via het kringloopmechanisme onderling verbonden. Daarbij wordt gewoonlijk aangenomen, dat de

evenwichtsprijzen voor alle betrokken agenten gegeven grootheden zijn. Als de marktpartijen geen rechtstreekse invloed op de prijzen kunnen uitoefenen, heerst er volledige mededinging.

Het algemeen evenwicht bij volledig vrije mededinging is een randgeval, omdat in de praktijk allerlei marktimperfecties kunnen optreden. Bovendien wordt aangenomen dat prijzen volledig flexibel zijn en markten volledig ruimen. Ook hier is sprake van een zekere mate van idealisering van de werkelijkheid. Deze punten van kritiek weerhouden economen er veelal niet van het algemeen evenwichtsmodel (AE model) toe te passen op tal van economische vraagstukken. Zo kan men de gevolgen van belastingheffing of de consequenties van internationale handel in een dergelijk kader bestuderen. Het model fungeert dan als een instrument om kwalitatieve inzichten te genereren, waarvan men in brede kring vindt dat ze bruikbaar zijn. Door het model te kalibreren kan men nog een stap verder gaan en kwantitatieve resultaten verkrijgen voor de onderzochte problemen. In moderne versies van het AE model wordt ook met bepaalde vormen van onvolledige concurrentie gewerkt. Zo wordt bijvoorbeeld in de groeitheorie rekening gehouden met ondernemers die in staat zijn een opslag op de prijs te zetten. Met de daaruit resulterende winst kunnen dan bijvoorbeeld de uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling worden betaald.

Nochtans speelt het model met volledige mededinging een zeer speciale rol in het neo-klassieke gedachtegoed. Dat komt omdat bij deze vorm van concurrentie de evenwichtsprijzen de relatieve schaarste van goederen en productiefactoren reflecteren. De prijzen van eindproducten zijn in dat geval gelijk aan de marginale productiekosten. De consument weet onder deze omstandigheden dat voor een duur goed veel middelen moeten worden ingezet bij de productie ervan. Als hij zijn uitgaven voor dit goed terugbrengt, kunnen er relatief veel middelen worden ingezet om andere goederen te maken. Er kan dus een goede afweging worden gemaakt ter zake van de besteding van het budget. Tevens geldt dat de factorbeloningen gelijk zijn aan de waarde van het grensproduct. Een extra inzet van productiefactoren levert dus exact op wat de factor in maatschappelijke zin kost.

Op grond van deze overwegingen kan worden gesteld, dat het AE model *à la* Walras (dus met volledige mededinging) tot een efficiënte inrichting van de economie leidt. Daarbij gaat het om Pareto-efficiëntie, dat wil zeggen een situatie waarbij niemand er in nut op vooruit kan gaan zonder dat iemand anders daar nadeel van ondervindt eveneens gemeten in termen van nut. Een dergelijk relativerend efficiëntieconcept wordt gehanteerd omdat in de neo-klassieke theorie wordt aangenomen dat een intersubjectieve of interpersonele nutsvergelijking niet mogelijk is. Het nut van consumenten is geen absolute, maar een relatieve maatstaf.

Het signaleren van efficiëntie impliceert dat wordt overgestapt van een positieve naar een normatieve beschouwing van de economie. Vandaar dat wordt gesproken van welvaartstheorema's. Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen het eerste en tweede theorema. Katz en Rosen (1994, p. 410) formuleren in hun reeds genoemde tekstboek het eerste welvaartstheorema als volgt:

“As long as producers and consumers act as price takers and there is market for every commodity, the equilibrium allocation of resources is Pareto efficient”.

De Pareto optimale prijzen en factorbeloningen hebben niet direct met rechtvaardigheid te maken. Het gaat puur om een indicatie van relatieve schaarste. Toch is er al gauw een associatie met iets dat zou moeten. De suggesties liggen als het ware om de hoek. Ook Katz en Rosen kunnen de verleiding niet weerstaan, indien ze bij de bespreking van het eerste welvaartstheorema aantekenen: “In a way, the First Welfare Theorem merely formalizes an old insight: When it comes to providing goods and services, free enterprise systems are amazingly efficient.”

Er is, zoals gezegd, nog een tweede welvaartstheorema dat door Katz en Rosen (1994, p. 416) als volgt wordt weergegeven:

“Provided that all indifference curves and isoquants are convex to the origin, for each Pareto efficient allocation of resources there is a set of prices that can attain that allocation as a general competitive equilibrium”.

Het tweede welvaartstheorema maakt een scheiding tussen efficiëntie en de rechtvaardige verdeling van middelen in de volkshuishouding. Om een gewenste verdeling te verkrijgen behoeft geen concessie te worden gedaan aan de efficiënte inrichting. Men kan de middelen naar believen verdelen tussen de economische agenten en bij elke verdeling via het marktmechanisme een Pareto-efficiënte allocatie realiseren. De implicatie van deze stelling is, dat de economische wetenschap zich kan concentreren op efficiency aspecten en de kwestie van de inkomensverdeling aan anderen (bijvoorbeeld politici) kan overlaten.

Natuurlijk is economische efficiëntie geen dwingende norm. Men kan ervan afwijken terwille van andere of, zo men wil, hogere doeleinden. Katz en Rosen (1994, p. 424) zijn zich hiervan terdege bewust, getuige de volgende passage in hun boek: “Roman Catholic tradition has long been hostile to capitalism. Is this because the Church Fathers believe that private markets are unlikely to reach the utility possibilities frontier? Of course not. Their concern is not the allocation of resources, but the effect of the system on people’s spiritual well-being. They believe that a selfish spirit pervades market economies, and such selfishness is corrosive to the human soul”. Afgezien van de vraag of de visie van de Katholieke Kerk hier juist wordt weergegeven, is de boodschap duidelijk. Ideologische factoren die als zodanig niets te maken hebben met de neo-klassieke welvaartseconomie kunnen de kijk van mensen op economische vraagstukken bepalen. Echter, omdat bij tal van vraagstukken de allocatie van middelen in het geding is, zien neo-klassieke economen de welvaartseconomie als een onmisbaar raamwerk ter structureren van de gedachten.

Bij de operationalisering van de welvaartseconomie rijst niettemin een groot probleem. Elke feitelijke maatregel ter bevordering van de efficiëntie heeft ook gevolgen voor de inkomensverdeling. Bijvoorbeeld, indien een monopoliepositie wordt geëlimineerd, zal het

inkomen van de monopolist dalen ten gunste van het inkomen van de mensen die het desbetreffende product consumeren. Als de beoogde verbetering Pareto-optimaal is, kunnen de winnaars in beginsel de verliezer compenseren. Het is natuurlijk zeer de vraag of een dergelijke compensatie-operatie uitvoerbaar is. Waarschijnlijk zullen er kosten mee gemoeid zijn. Maar los daarvan staat de kwestie, dat men de beoogde maatregel (in het voorbeeld het ecarteren van een monopolie-positie) niet los kan zien van de consequenties voor de feitelijke inkomensverdeling. Daar doet het Tweede Welvaartstheorema niets aan af. Het gaat hier immers niet om het principe, maar om de praktische toepassing. Voorstanders van een bevordering van de werking van het marktmechanisme laten deze complicatie vaak rusten. Min of meer impliciet wordt hierbij aangenomen, dat alle uit monopolie-posities verworven inkomens onrechtvaardig zijn. Een dergelijke zienswijze heeft op zich niets te maken met het gehanteerde efficiëntie-concept.

De uitgangspunten van de neo-klassieke theorie kunnen vanuit verschillende perspectieven onder de loupe worden genomen en worden bekritiseerd. Sen (1987) analyseert de sterke vorm van rationeel handelen of “self-interested-behaviour”, zoals hij dat noemt. Daarbij onderscheidt de auteur een drietal aspecten die aan dit gedrag ten grondslag liggen, te weten

- a) *Self-centered welfare*: de welvaart van een persoon hangt uitsluitend af van zijn of haar consumptie;
- b) *Self-welfare goals*: de welvaart van anderen wordt niet in de beschouwing betrokken;
- c) *Self-goal choice*: de keuze-activiteiten van iedere persoon worden uitsluitend bepaald door het nastreven van het eigen doel.

Sociologische aspecten kunnen in de theorie van het optimale consumentengedrag worden verwerkt door in de nutsfunctie het consumptieniveau van anderen als een variabele factor mee te nemen (geval *a* van Sen). Akerlof (1995) geeft hiervan een interessante toepassing door het begrip “social distance” te introduceren. In het model van Akerlof wordt een geringe afstand tussen individuele consumenten, gemeten als het absolute verschil in consumptieniveau's, positief gewaardeerd. Daarentegen heeft een grote afstand tussen individuen nauwelijks effect op de consumptiebeslissing. Het model biedt een verklaring voor getto-gedrag, zoals waargenomen in Amerikaanse binnensteden. Personen in het getto zijn minder geneigd te kiezen voor een hogere opleiding, omdat ze dan niet meer bij de groep horen. Wil men onder deze omstandigheden iets bereiken om getto-vorming en armoede te bestrijden dan zullen maatregelen op groepen in plaats van op individuen moeten worden gericht.

De literatuur bevat andere toepassingen van sociologische inzichten waarbij ook variaties op geval *b* kunnen worden ingebracht. Behalve sociologische aspecten kunnen ook ethische overwegingen in het geding zijn: “Ethical considerations might suggest maximizing some objective other than one's welfare, and can also induce responses that make personel welfare rest on a base wider than one's own consumption” (Sen, 1987, p. 81).

De kritiek van Sen op het postulaat “self-interested behaviour” biedt aldus directe aanknopingspunten voor een incorporatie van ethische aspecten. In plaats van deze weg verder

te volgen geven wij er de voorkeur aan het standaard neo-klassieke model met volledig geïnformeerde economische subjecten te vervangen door een andere en ons inziens veelal meer realistische benadering. Dit brengt ons bij theorieën met betrekking tot asymmetrische informatie en bij de Nieuwe Institutionele Economie. De relativering van “self-interested behaviour” zal daarbij voornamelijk in het teken staan van alternatieven voor geval *c* van Sen. In een meer complexe wereld kan het namelijk lonen rekening te houden met de doelstellingen van anderen. Ethisch gedrag heeft onder dergelijke omstandigheden een grote invloed op de afloop van economische processen, zoals zal worden beargumenteerd.

De Nieuwe Institutionele Economie

North (1990, p. 4) definieert instituties als “any form of constraint that human beings devise to shape human interactions”. Het gaat hierbij om allerlei spelregels voor economische transacties, zoals formele regels (constituties, wetten, eigendom en andere rechten) en informele regels (gewoonten en gebruiken, taboes, normen en waarden). Dergelijke instituties bepalen de omvang van de transactiekosten, die met het economisch handelen verbonden zijn. Matthews 1986, p. 906) definieert het begrip transactiekosten als volgt: “The fundamental idea of transaction costs is that they consist of the costs of arranging a contract *ex ante* and monitoring and enforcing it *ex post*, as opposed to production costs, which are the costs of executing the contract”. Contracten moeten in deze formulering ruim worden opgevat. Het gaat dan zowel om formele arrangementen als om informele blijken van overeenstemming. Zo moet bijvoorbeeld bij de aankoop van bepaalde goederen moeite worden gedaan om vast te stellen dat de kwaliteit klopt met de voorgespiegelde verwachtingen. Bij gebreken achteraf moeten inspanningen worden verricht om bijvoorbeeld van de bestaande garantieregeling gebruik te kunnen maken. Vaak zijn niet alle zaken goed vooraf te regelen en is er sprake van onvolledige contracten. Dergelijke formele contracten kunnen bij afwikkeling tot allerlei transactiekosten leiden variërend van onderhandelingen tot juridische procedures. Transactiekosten ontstaan omdat economische subjecten onvoldoende zijn geïnformeerd over goederen of over personen.

In het neo-klassieke model wordt van transactiekosten geabstraheerd. In dit geval hebben instituties geen invloed op de afloop van het economisch proces en worden derhalve impliciet in de beschouwing betrokken. Dit is de kern van het bekende Coase-theorema. Het theorema gaat over de vestiging van eigendomsrechten in het geval dat een markt ontbreekt. Het door Coase (1960) zelf gekozen voorbeeld betreft een negatief extern effect. Een producent van een bepaald goed veroorzaakt schade aan de bezittingen van iemand anders via vervuiling van het milieu. Als de veroorzaker van de schade het recht heeft naar believen te produceren, kan de benadeelde partij hem financiële compensatie bieden in ruil voor een lagere productie en geringere vervuiling. In het omgekeerde geval dat de rechten bij de partij liggen, die nadeel ondervindt van de milieuvervuiling, kan de producent financiële compensatie bieden om te mogen produceren. Beide

partijen baseren hun disposities op de afweging van marginale baten en kosten. Coase laat zien dat als de onderhandelingskosten nihil zijn, een Pareto-efficiënte oplossing wordt bereikt, ongeacht aan wie de eigendomsrechten van milieugoederen worden toegekend. Als er wel onderhandelingskosten moeten worden gemaakt, is de gedecentraliseerde markt-oplossing mede afhankelijk van de bestaande rechten. Instituties zijn derhalve van belang voor de allocatie van middelen ingeval transactiekosten een rol van betekenis spelen.

In de Nieuwe Institutionele Economie wordt het verband tussen instituties en transactiekosten expliciet gemaakt. Dit in tegenstelling tot de institutionele economie van oudere datum, die wel het belang van instituties benadrukt, maar niet of onvoldoende tot theorievorming komt. In de woorden van Matthews (1986, p. 903): “they agreed that there was something seriously wrong with neoclassical economics, but that was about the only clear message”.

Instituties in de vorm van expliciete spelregels kunnen ertoe leiden dat de economische efficiëntie wordt bevorderd en de arbeidsverdeling in de economie wordt gestimuleerd. Dit gebeurt omdat de gekozen regels de onzekerheid en de daarmee gepaarde transactiekosten verminderen. Overigens is het niet altijd zo dat instituties de efficiëntie positief beïnvloeden. North (1990) benadrukt dat instituties ook kunnen worden opgezet met de bedoeling het recht van de sterkste te verdedigen. Partijen met een sterke onderhandelingspositie kunnen de regels in hun eigen voordeel omvormen, waarbij dit eventueel ten koste kan gaan van de economische efficiëntie.⁴ Aan deze kant van de medaille besteden we hier verder geen aandacht. De betekenis van de Nieuwe Institutionele Economie zal worden toegelicht aan de hand van een tweetal voorbeelden, waarbij van opportunistisch gedrag van de zijde van economische agenten wordt uitgegaan.

Opportunistisch gedrag houdt in, dat alle mogelijke middelen worden aangewend om het eigenbelang te dienen. Hoewel het eigenbelang voorop staat, is er verschil met het neo-klassieke model. Opportunisme is iets anders dan de sterke vorm van rationaliteit in de terminologie van Williamson (1985) of parametrische rationaliteit conform de aanduiding van Platteau (1994a). Bij onvolledige informatie staan economische agenten op een andere wijze tegenover elkaar. Men kan gebruik maken van een informatievoordeel. Er is derhalve meer aan de orde dan het maximaliseren van doelfuncties onder stringente nevenvoorwaarden. Williamson (1985, p. 47) geeft de volgende omschrijving: “By opportunism I mean self-interest seeking with guile. This includes but is scarcely limited to more blatant forms such as lying, stealing and cheating. Opportunism more often involves subtle forms of deceit. Both active and passive forms and both *ex-ante* and *ex-post* types are included”. In de terminologie van Platteau (1994a, p. 545) zijn opportunisten “ready to cheat, steal, shirk, renege on their promises”. Krelle (1998, p. 14) benadert de problematiek van de andere kant met zijn constatering “daß es Situationen gibt, die eine Versuchung verschiedener Größe zu unmoralischen Verhalten mit sich bringen”.

⁴ In Vega-Redondo (1993) wordt een theoretisch model ontwikkeld, waarbij het recht van de sterkste tot economische stagnatie kan leiden.

Opportunisten kiezen dus voor het eigenbelang ongeacht de gevolgen die dit heeft voor de ander. Instituties kunnen er voor zorgen dat de ruimte voor opportunistisch gedrag wordt beperkt.

Het eerste voorbeeld, dat hier wordt behandeld, gaat over de rol van de “Law Merchant” in de handel op het Europese continent gedurende de vroege Middeleeuwen. Het instituut van de “Law Merchant” is bedoeld om de informatiekosten te beperken. Het voorbeeld is ontleend aan een studie van Milgrom, North en Weingast (1990). De auteurs gaan uit van het Gevangenen-spel (Prisoners’ Dilemma of PD game) om hun analyse te onderbouwen. Het PD-spel is het werkpaard van de Nieuwe Institutionele Economie. De auteurs motiveren de keuze als volgt: “Although this PD model is too simple to portray the richness of even simple contracts, it has the advantage that it is very well known and its characteristics in the absence of institutions have been thoroughly studied, so that the incremental contribution made by the Law Merchant system will be quite clear” (Milgrom et al., 1990, p. 6).

De beloningenmatrix (“payoff structure”) van een typisch PD-spel met twee spelers is weergegeven in Tabel 1. Elke speler kan kiezen uit twee strategieën: eerlijk spelen (to be honest: H) of bedriegen (cheating: C).

Tabel 1: *beloningenmatrix PD-spel*

		Speler 2	
		H	C
Speler 1	H	1, 1	$-\beta, \alpha$
	C	$\alpha, -\beta$	0, 0

Beide spelers zijn gelijktijdig aan zet. De payoff van speler 1 is in elke cel als eerste vermeld. Verondersteld wordt: $\alpha > 1$ en $\alpha - \beta < 2$. De dominante strategie is dan C, zodat de minst aantrekkelijke oplossing met beloningen (0,0) uit de bus komt. Het loont om in de handel een eerlijke partner te bedriegen, omdat geldt: $\alpha > 1$. Het verlies van de eerlijke partner ($1 - (-\beta)$) is zelfs groter dan de winst van de bedrieger ($\alpha - 1$), want $(1 + \beta) > \alpha - 1$ strookt met de assumptie $\alpha - \beta < 2$.

Als het spel tussen twee spelers herhaaldelijk wordt gespeeld, is er de mogelijkheid van het afstraffen van oneerlijk gedrag. Een voorbeeld daarvan is de “Tit-for-Tat” (TFT) strategie, waarbij elke speler begint met een keuze voor H en vervolgens speelt wat zijn tegenspeler in de daaraan voorafgaande periode speelde. Dit betekent, dat “cheating” een eenmalig voordeel oplevert. Daar tegenover staat een nadeel in de resterende tijd, omdat de optie van eerlijke oplossingen in de resterende tijd wordt opgeofferd. Rationele spelers zullen hun disposities baseren op de contante waarde van de diverse opties. Bewezen is dat de TFT-strategie voor niet

al te grote waarden van de tijdsvoorkeurvoet (discontovoet) een Nash-evenwicht oplevert.⁵ Het verdient dan aanbeveling eerlijk te blijven. Een probleem is, dat de Nash-oplossing niet “renegotiation proof” is. Nadat de straffase is ingegaan, kunnen de spelers tot het inzicht komen dat het in hun beider voordeel is opnieuw tot een afspraak te komen. Hierop kan worden geanticipeerd, hetgeen de constructie wankel maakt.⁶

Een praktisch bezwaar tegen de TFT-strategie is dat handelaren vaak met andere partners worden geconfronteerd, zodat de bilaterale constructie niet van toepassing is. Milgrom et al. (1990) tonen aan, dat een aangepaste “Tit-for-Tat” (ATFT) strategie tot een evenwicht leidt als er sprake is van een willekeurige matching van een aantal handelaren. Voorwaarde is wel, dat er voldoende informatie is in de gehele gemeenschap met betrekking tot ieders gedrag. De ATFT-strategie houdt in, dat een handelaar die oneerlijk speelt (C) wordt gestraft door de volgende handelaar als deze wel eerlijk is. De volgende handelaar zal doorgaans niet de voormalige partner zijn. Er is derhalve sprake van een boycott mechanisme. De vraag daarbij is, waarom iemand zal straffen (keuze van strategie C), die niet zelf is benadeeld. Het antwoord luidt, dat iemand die verzaakt op zijn beurt door de gemeenschap zal worden gestraft. Milgrom et al. (1990) tonen aan dat de ATFT-strategieën onder bepaalde condities m.b.t. de discontovoet tot een “subgame perfect” evenwicht leiden.

Het boycott mechanisme is alleen uitvoerbaar indien er voldoende informatie is over de handel en wandel van de marktpartijen. Op Middeleeuwse markten waar handelaren van heinde en ver elkaar ontmoetten, was niet aan deze voorwaarde voldaan. Om toch zoveel mogelijk eerlijk gedrag te bevorderen was een institutie nodig om in deze lacune te voorzien. De “Law Merchant” (LM) werd in het leven geroepen om aan de problemen het hoofd te bieden. Volgens Milgrom et al. (1990, p. 10) is de LM een persoon “who serves both as a repository of information and as an adjudicator of disputes”. De LM kon niets afdwingen, omdat er geen staatsgezag was waaraan de handelaren in de vroege Middeleeuwen onderworpen waren. Waarom functioneerde dit systeem dan toch? Het LM-model van Milgrom, North en Weingast (1990) geeft op deze vraag een gestyleerd antwoord.

De LM kan spelers, die bedriegen een boete opleggen die moet worden betaald aan de bedrogen partij. De bedrieger kan al dan niet besluiten de boete te betalen. Een niet betaalde boete wordt in het register van de LM geadministreerd. Voorafgaand aan het sluiten van een handelsovereenkomst kunnen beide partijen tegen kosten ($Q < 1$) informeren of de handelspartner onbetaalde boetes heeft uitstaan. Daarna wordt het hierboven geformuleerde PD-spel afgewikkeld. Vervolgens kan men klagen bij de LM, mits men van te voren heeft geïnformeerd. De kosten hiervan bedragen C. De LM zal de klacht onderzoeken en honoreren indien de klager

⁵ Zoals bekend levert de TFT-strategie problemen op bij een eindige tijdshorizon van spelers met “perfect foresight”. Zie bijv. Sen (1987).

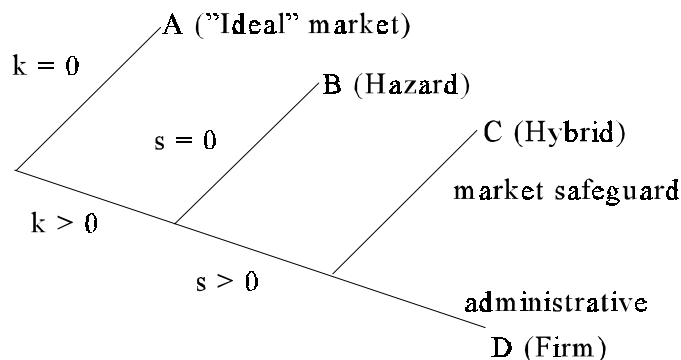
⁶ Een heldere discussie van dit vraagstuk treft men aan in Baumol (1993, pp. 211-213).

eerlijk is geweest (H), en de aangeklaagde die heeft bedrogen (C) een boete opleggen ter grootte van J . Op basis van deze sequentie van gebeurtenissen formuleren Milgrom et al. (1990) een Law Merchant System Strategie (LMSS), die onder bepaalde condities m.b.t. de parameters van het model een symmetrisch sequentieel evenwicht oplevert. In een dergelijk evenwicht is de payoff per periode voor elke speler gelijk aan $1 - Q > 0$. De condities m.b.t. parameters zijn niet stringent. Zo blijkt bijvoorbeeld dat LMSS een evenwichtsoptlossing is voor $\alpha = 7$ (bedriegen is relatief aantrekkelijk), $Q = 0,33$ (de kosten van informatie zijn substantieel), $C = 3$ (omvangrijke administratiekosten) en $J = 6$ (forse boete ingeval van vergrijp). In LMSS wordt de boete betaald, indien de veroordeelde geen uitstaande schulden heeft. Waarom wordt een boete betaald, die niet kan worden afgedwongen? Niet betalen zal worden afgestraft als het voor handelaren niet te duur is om van de diensten van de LM gebruik te maken. Deze dreiging is geloofwaardig en induceert eerlijk gedrag. Of de instelling van een LM de goedkoopste institutionele oplossing is, valt moeilijk na te gaan. Milgrom et al. (1990, p. 16) zijn niettemin optimistisch: “What we can say confidently is that the *kind* of costs incurred by the LM system are inevitable if Honest trade is to be subttained in the face of self-interested behavior and that the system seems well designed to keep those costs as low as possible”.

Het LM systeem werd in de loop van de tijd vervangen door een stelsel van staatstoezicht en wetshandhaving. Toch zijn er in moderne Westerse samenlevingen nog vele situaties, waarbij de keuze tussen eerlijk of oneerlijk gedrag aan de orde is. Oneerlijk gedrag hoeft dan niet te worden geassocieerd met crimineel gedrag. Overigens kan crimineel gedrag wel in soortgelijke modellen worden geanalyseerd zoals Krelle (1998) laat zien. Het gaat daarbij om de intertemporele afweging van de voordelen van de criminele activiteit op korte termijn tegen de nadelen verbonden aan de straf op lange termijn. Bij deze afweging spelen de subjectieve discontovoet en de verwachte pakkans een belangrijke rol. Op deze problematiek wordt hier niet ingegaan. Volstaan wordt met de opmerking, dat de analyse van Krelle nog eens duidelijk maakt, dat economisch gedrag in de vorm van opportunisme amoreel is.

Zoals beloofd, wordt de werkwijze van de Nieuwe Institutionele Economie met een tweede voorbeeld geïllustreerd. Dit tweede voorbeeld is ontleend aan Williamson (1985, 1998) en past in de moderne tijd. Voor Williamson is “asset specificity” één van de centrale kenmerken van de theorie. Van “asset specificity” is sprake indien ondernemers in machines hebben geïnvesteerd, die niet meer tegen een adequate prijs op de tweedehandsmarkt kunnen worden verkocht. Na de investering kan men niet meer terug en anderen kunnen in beginsel van die situatie profiteren door een hogere prijs voor arbeid of geleverde goederen te bedingen dan was afgesproken. Vandaar dat ook wel wordt gesproken van een “hold-up” probleem.

Williamson vat zijn theorie samen met behulp van een eenvoudig schema van contracten dat is gereproduceerd in Figuur 1. Er zijn twee technieken om een intermediair goed te produceren. De “general purpose” technologie vereist geen specifieke investeringen en leidt tot een “ideale” marktsituatie met concurrentie (punt A). Daarentegen wordt de meer efficiënte “special purpose” technologie gekenmerkt door verzonken kosten (“sunk cost”): $k > 0$. Er rijzen



Figuur 1. *Schema van contracten*

nu contractuele complicaties en er is sprake van risico (punt B). Om de risico's inherent aan de toepassing van de "special purpose" technologie te verkleinen, kunnen "safeguards" (aangeduid met $s > 0$) worden geïntroduceerd. "Safeguards" impliceren "credible interfirm commitments" en verlagen zodoende de transactiekosten. Hierbij kan worden gedacht aan contracten met boeteclausules, arbitrageregels of verplichtingen tot informatieverstrekking. Punt C in figuur 1 duidt dit geval aan. Het woord "Hybrid" verwijst naar een tussenvorm als het gaat om de keuze tussen markt en planning. Natuurlijk is er ook nog de mogelijkheid van verticale integratie, waarbij echter binnen de onderneming extra kosten van administratieve aard moeten worden gemaakt (punt D). In dit model worden prijs, technologie en "governance structure" simultaan bepaald via minimalisatie van de transactiekosten. Volgens Williamson (1998, p. 39) is het interne organiseren de duurste optie, vandaar het advies: "try markets, try hybrids, and have recourse to the firm only when all else fails".

De mogelijkheid om door middel van contracten transactiekosten te beperken zijn voor Williamson (1985, p. 204) aanleiding om "the relentless logic of the prisoners' dilemma" als volgt te kritiseren: "To be sure, it has always been evident that defection can be deterred if payoffs are appropriately altered. But the strategem is held to be infeasible or otherwise dismissed I submit that the feasibility of crafting superior *ex ante* incentive structures warrants more attention". Dit moge zo zijn, maar de theorie van Williamson over "asset specificity" heeft slechts betrekking op een deel van de problematiek in het kader van onvolledige informatie. Transactiekosten komen ook aan de orde bij "principal-agent" vraagstukken. En zelfs op alledaagse markten kan het vraagstuk van de asymmetrische informatie de kop opsteken, zoals Akerlof (1984) ons met zijn analyse van de tweehandsmarkt voor auto's heeft geleerd.

Om de economie in al deze gevallen van onzekerheid goed te laten werken, kunnen

expliciete regels en voorschriften worden gegeven. De institutionele benadering van de economie kent een omvangrijk werkterrein. Niettemin blijft essentieel, dat de maatschappij gedragen moet worden door normen en waarden, wil de economie kunnen functioneren. Opportunistisch gedrag in zijn uiterste vorm laat zich niet door regels en wetten indammen. Arrow (1972, p. 357) merkt in dit verband op: “Virtually every commercial transaction has within itself an element of trust, certainly any transaction conducted over a period of time”. Bowles en Gintis (1998, p. 95) voegen hieraan toe: “Indeed, the enforcement costs of a society without trust would be monumental”. Sen (1993, p. 7) zegt het als volgt: “The business world shorn of moral codes is not only normatively indigent, it can also be very poor in performance”. Platteau (1994b, p. 756) sluit zich bij deze auteurs aan: “it is argued that the pervasive presence of generalised morality in a society can prevent enforcement costs of the rules of honesty from being excessively high – perhaps to the point of making the system unworkable – while avoiding recourse to perverse mechanisms that have the effect of enhancing distrust instead of establishing trust”. Bij dit laatste kan bijvoorbeeld worden gedacht aan de extreme vormen van repressie in een totalitaire staat.

Zoals gezegd zijn normen en waarden begrepen onder de ruime definitie van instituties, althans volgens North. Misschien is dit minder gelukkig, want het gaat hierbij eigenlijk om iets anders. In de Nieuwe Institutionele Economie wordt nagegaan hoe opportunistisch gedrag door middel van wetten en regels binnen de perken kan worden gehouden. Normen en waarden impliceren daarentegen dat ook niet-opportunistisch of eerlijk gedrag in beeld komt. Ethisch handelen krijgt nu een plaats in de economische analyse. In de volgende paragrafen wordt vanuit verschillende gezichtspunten nader ingegaan op de wisselwerking tussen economische processen en moreel gedrag. Normen en waarden worden hierbij opgevat als “social capital” in de zin van Coleman (1987). Het gaat hierbij om het geheel van sociale normen gericht op het goed functioneren van de samenleving: “Norms are expectations about action - one’s own action, that of others, or both - which express what action is right or what action is wrong” (ibidem, p. 135). Dit in tegenstelling tot Elster (1989) die een meer afstandelijke positie inneemt door een ruime definitie van het begrip “social norms” te hanteren.⁷

Normen en waarden: een evolutionaire benadering

Normen en waarden zijn er in verschillende gradaties. Yaffey (1997) verwijst naar de in empirisch onderzoek toegepaste Kohlberg-schaal, waarbij in feite vijf verschillende niveau’s van morele ontwikkeling worden onderscheiden. Op het laagste niveau gaat het om zaken als gehoorzaamheid en het vermijden van straf, terwijl op het hoogste niveau sprake is van geloof in universele waarden en strikt principieel gedrag. Krelle (1998) reduceert de verschillen tot een score met betrekking tot de gehanteerde discontovoet in de afweging van voordelen op korte

⁷ Sociale normen omvatten in deze visie ook zaken als modeverschijnselen, regels “tegen de natuur” en normen over het gebruiken van geld, etc.

termijn en nadelen op lange termijn. Mensen met een zeer lage discontovoet zijn in staat alle verleidingen m.b.t. immoreel gedrag te weerstaan, terwijl bij een hogere discontovoet bepaalde oneerlijke handelingen wel in beeld komen. Frank (1988) vereenvoudigt nog verder door te veronderstellen, dat er slechts twee soorten mensen zijn, te weten eerlijke personen en bedriegers. Deze simplificatie heeft het voordeel, dat gangbare speltheoretische constructies kunnen worden aangewend om de rol van ethisch gedrag in een sociale context te analyseren.

De centrale vraag die dan in het kader van de evolutionaire benadering wordt gesteld is deze: kan eerlijk gedrag overleven in een wereld waarin ook opportunisten opereren? Of is er wellicht een soort sociale wet van Gresham, waarbij niet-opportunistisch of eerlijk gedrag wordt geëlimineerd? Bij de evolutionaire speltheorie in de biologie gaat het om de “payoff” in termen van nageslacht. Dieren met bepaalde genetische kenmerken, die de meeste nakomelingen hebben, verdringen de anders geaarde dieren naar verloop van tijd. In de sociale wetenschappen wordt naar analogie hiervan de “survival of the fittest” gekoppeld aan beloningen. Aldus wordt de grondslag gelegd voor een sociobiologische analyse van menselijk gedrag. Verondersteld wordt dat mensen gedrag van anderen kopiëren dat op een bepaalde wijze succesvol is.

Uitgaande van het PD-spel en een groot aantal spelers, die telkens op arbitraire wijze worden gekoppeld, kan een sociobiologische analyse van het economisch gedrag worden geconstrueerd. Frank (1988), die deze richting vertegenwoordigt, illustreert zijn visie met een voorbeeld waarvan de beloningenmatrix (PD-spel) is weergegeven in Tabel 2.⁸ Spelers als zodanig kiezen hier geen strategie, maar zijn te karakteriseren als “cooperators” die altijd eerlijk

Tabel 2: Voorbeeld PD-spel

		Speler 2	
		H	C
Speler 1	H	4,4	0,6
	C	6,0	2,2

spelen (H) of “defectors” die altijd opportunistisch gedrag (C) vertonen, of zoals Dasgupta (1988) het verwoordt: “a participant in a game *is* a strategy”. De matrix van beloningen heeft betrekking op de uitkomsten van de verschillende mogelijke ontmoetingen. Zijn beide spelers eerlijk dan resulteert een “payoff” voor beiden van 4. Komen twee oneerlijke of puur opportunistische spelers elkaar tegen dan krijgen ze ieder 2, terwijl als een eerlijke met een oneerlijke speler wordt gecombineerd de opbrengsten gelijk zijn aan respectievelijk 0 en 6. Verondersteld wordt, dat van beide typen spelers vertegenwoordigers in de populatie aanwezig zijn.

⁸ In dit voorbeeld is voldaan aan de bij Tabel 1 geïntroduceerde condities: $\alpha > 1$ en $\alpha - \beta < 2$.

Het antwoord op de vraag hoe de “struggle for survival” verloopt, hangt af van de veronderstellingen met betrekking tot de informatie waarover spelers beschikken. Is er in het geheel geen informatie over het type van de tegenpartij dan zullen opportunisten een hogere gemiddelde beloning behalen dan eerlijke spelers. In elke ontmoeting met een eerlijke speler is de beloning 6, terwijl bij koppeling met een oneerlijke speler de beloning 2 bedraagt. Voor eerlijke spelers geldt bij een spel met opportunisten een opbrengst van nul, terwijl bij een ontmoeting van twee eerlijke spelers voor ieder een opbrengst van 4 in het verschiet ligt. De beloning voor opportunisten varieert tussen 2 (ontmoeting met een oneerlijke speler) en 6 (ontmoeting met een eerlijke speler). Volgens de gemaakte veronderstelling over de imitatie van succesvol gedrag worden eerlijke spelers na verloop van tijd geheel verdrongen door opportunisten. Hun aandeel in de populatie gaat naar nul.

Geheel tegengesteld is de uitkomst als ieder precies geïnformeerd is over de geaardheid van de ander. Eerlijke spelers laten nu opportunisten links liggen en realiseren in samenwerking met andere eerlijke spelers altijd een beloning van 4. Opportunisten zijn dan op elkaar aangewezen en komen niet verder dan een opbrengst van 2. De “struggle for survival” impliceert in dit geval dat het aandeel van de opportunisten in de populatie naar nul tendeert.

Beide beschreven gevallen zijn extreem. Het is meer realistisch te veronderstellen dat aan het verkrijgen van informatie over de tegenpartij kosten verbonden zijn. Nagegaan moet worden welke reputatie iemand heeft, of op een of andere manier moet inzicht in de karakterologische eigenschappen worden verkregen. Frank (1988) laat zien, dat als de informatiekosten gelijk zijn aan 1, er een stabiel evenwicht bestaat, waarbij op den duur 75% van de populatie uit “cooperators” oftewel eerlijke spelers bestaat. Als het aandeel van “cooperators” kleiner dan 75% is, dan is de kans op het ontmoeten van een opportunist zo groot dat het de moeite loont om de informatiekosten te maken. De eerlijke spelers mijden dan de opportunisten en realiseren een beloning van 3. Opportunisten behalen slechts een beloning van 2, zodat hun aandeel in de populatie afneemt. Is daarentegen het aantal opportunisten relatief laag (kleiner dan 25%) dan wordt het voor eerlijke spelers te duur om te informeren. In dat geval is de verwachte “payoff” van opportunisten dominant en gaat hun relatieve aandeel naar 25%. Bij een aandeel “cooperators” van 75% is er een “break-even point”, waarbij de verwachte “payoff” van een eerlijke speler gelijk is aan 3, ongeacht of hij wel of geen informatiekosten maakt.

Güth en Kliemt (1994) presenteren een meer rigoreuze analyse van het evolutiemodel. Zij gaan daarbij uit van “the game of trust”, een sequentieel spel waarbij speler 1 als eerste aan zet is, maar niet weet of speler 2, die daarna aan zet is, al dan niet eerlijk speelt. Er zijn zowel eerlijke spelers (“players with a conscience”) als niet eerlijke spelers (“players without a conscience”). Elke speler in de populatie heeft een kans van 50% om als eerste aan zet te zijn. De keuzen van elke speler is “myopic”, d.w.z. er wordt geen rekening gehouden met ervaringen uit het verleden of geanticipeerd op de toekomst. Deze situatie, waarbij de “second mover” in een voordelige positie verkeert, geeft in de visie van Güth en Kliemt de werkelijkheid beter weer dan het PD-spel met zijn simultane handelingen. Of dit opweegt tegen de additionele complicaties van technische

aard valt nog te bezien.⁹

De resultaten van de wiskundige analyse van Güth en Kliemt (1994) stemmen *grosso modo* overeen met de uitkomsten van Frank (1988). Aangetoond wordt eerst, dat als speler 1 volledig geïnformeerd is over de aard (eerlijk of niet) van speler 2, de “players without a conscience” volledig worden verdreven. “Under such ideal information conditions only the “moral” geno-type can persist in evolution” (ibidem, p. 164). Dit resultaat is gemakkelijk te begrijpen. Indien een eerlijke speler 1 een eveneens eerlijke speler 2 treft, zal hij opteren voor een “payoff” structuur waarbij beiden een hoge beloning (r, r) realiseren. Indien deze speler echter een oneerlijke speler 2 ontmoet, zal hij voor lage payoffs kiezen (s, s ; met $s < r$). Kortom, het loont niet om te bedriegen en als gevolg daarvan verdwijnen spelers met oneerlijke bedoelingen uit het beeld.

Güth en Kliemt laten vervolgens zien, dat de situatie aanmerkelijk ongunstiger is, indien speler 1 geen enkele informatie heeft over de aard van speler 2. Oneerlijke spelers hebben nu een hogere payoff (“a higher reproductive success”) op het moment dat ze in de populatie voorkomen. Als bovendien wordt verondersteld, dat spelers wel eens een fout maken, resulteert een populatie met louter oneerlijke spelers.

Een meer genuanceerd beeld met betrekking tot “evolutionary stable strategies” ontstaat, indien wordt aangenomen, dat informatie over de aard van speler 2 kan worden verkregen door bepaalde kosten te maken. Als de kosten van de informatietechnologie (c) niet te hoog zijn, kunnen twee evolutionair stabiele uitkomsten bestaan.¹⁰ Indien het aandeel van eerlijke spelers in de populatie (p) lager komt te liggen dan de drempelwaarde: $\hat{p} = \frac{2c}{r-s}$ resulteert een populatie met uitsluitend oneerlijke spelers. Merk op, dat de kans op een dergelijke uitkomst groter is naarmate r dichter bij s ligt. Het voordeel van eerlijk gedrag ten opzichte van oneerlijk gedrag is dan gering. Het geval $c = 0$ correspondeert met de bovengenoemde oplossing met volledige informatie. Indien op enigerlei moment geldt: $p > \hat{p}$ kunnen eerlijke spelers overleven. Het aantal zal dan convergeren naar het aandeel $\tilde{p} = \frac{s-2c}{r-s}$. Voor $c = 0$ geldt $\tilde{p} = 1$, zoals mag worden verwacht. Omdat er meerdere evenwichten zijn, is de uiteindelijke situatie afhankelijk van de uitgangshouding met betrekking tot p . Naarmate er meer eerlijke spelers aanwezig zijn, wordt de kans groter dat zij zich in een evolutionair stabiel evenwicht kunnen handhaven. “If it so happens that we have “a good start” there will be a more or less happy ending, otherwise not”. (Güth en Kliemt, 1994, p. 184).

In de evolutionaire speltheorie wordt de uitgangshouding met betrekking tot de verdeling tussen eerlijk en niet-eerlijk niet verklaard. Er moet derhalve iets worden toegevoegd over het ontstaan van normen en waarden. Frank (1988), Platteau (1994b) en met hen anderen, kennen grote betekenis toe aan het proces van opvoeding in de gezinssituatie (primaire socialisatie). Kinderen leren zich te gedragen tegenover anderen door de lessen van hun opvoeders. Opleiding

⁹ Bowles en Gintis (1998) laten zien, dat het sociobiologisch model ook met behulp van het PD-spel formeel kan worden opgelost.

¹⁰ Er moet dan gelden: $0 < c < \frac{1}{2} s(1 - s/r)$

en scholing (secundaire socialisatie) versterken het proces van wederzijdse acceptatie en de identificatie met rolpatronen. Kerken in de Westerse samenleving speelden hierbij een belangrijke rol. Platteau (1994b, p. 771) merkt met betrekking tot deze rol op: “Its impact was all the more significant as (1^o) it promised a considerable reward (an eternal life of absolute happiness) for all those who were ready to incur personal sacrifices by behaving in other-regarding ways; and (2^o) monitoring costs could be brought to a minimum in so far as God was thought to act as an impartial and free monitoring agent”. Niettemin wordt het proces van primaire socialisatie als fundamenteel gezien omdat het verbonden is met de beleving van emoties, die in belangrijke mate menselijk gedrag bepalen. Deze visie karakteriseert het denken van Frank (1988, p. 53) getuige zijn uitspraak: “Certain of the emotions – anger, contempt, disgust, envy, greed, shame, and guilt – were described by Adam Smith as moral sentiments. The reward theory of behavior tells us that these sentiments, like feelings of hunger, can and do compete with the feelings that spring from rational calculations about material payoffs. For exactly this reason, they can help people to solve the commitment problem”. Het laatstgenoemde probleem impliceert dat mensen handelen op basis van geïnternaliseerde normen, ook in situaties waarin zij daar op korte termijn nadeel van kunnen ondervinden.¹¹ Dat eerlijk handelen niettemin op lange termijn vruchten af kan werpen is daarbij volgens Frank een neveneffect en als zodanig geen drijfveer voor moreel gedrag.¹²

Speltheoretische modellen geven een abstracte voorstelling van de realiteit. Niettemin geven deze exercities aanleiding tot “speculations guided by models” (Güth en Kliemt, 1994, p. 181). De evolutionaire speltheorie maakt met name duidelijk dat normen en waarden aan erosie onderhevig zijn. Slechte ervaringen in processen van economische samenwerking kunnen de moraal ondermijnen. Het omgekeerde, dat positieve ervaringen ethisch handelen oproepen bij personen, die niet daartoe geneigd zijn, is in het licht van het bovenstaande moeilijker aanvaardbaar. Dit klinkt ook enigszins door in de vijf condities, die volgens Platteau (1994b, p. 776) het wederzijds vertrouwen (“trust”) in een samenleving kunnen bewerkstelligen en bevorderen: “people tend (1^o) to adopt the others’ view-point when making decisions that may harm others’ interests and to feel internally rewarded when behaving in other-regarding ways; (2^o) to be confident that others will abide by the same code of good behaviour as themselves; (3^o) to cling to this code even when they had unpleasant experiences in which they were ‘suckers’; (4^o) to feel guilty after they have (perhaps mistakenly) deviated from the moral rule; (5^o) to feel vengeful and willing to punish detectable free riders even when their own interests have not been directly harmed or threatened”. Wat in de opsomming opvalt is, dat geen expliciete rol is ingeruimd voor informatiekosten, die het *pièce de resistance* van de evolutionaire speltheorie

¹¹ Schokkaert en Vandeveld (1998) bespreken een variant op het thema van Frank, die zij aanduiden als “de gok van Pascal”. Hierbij verwacht men dat mensen niet consequent hypocriet zijn en hun daden uiteindelijk laten aansluiten bij hun woorden.

¹² Kritiek op de opvattingen van Frank is te vinden in Elster (1998).

vormen.

Normen en waarden in de markteconomie

De opkomst van handel en de ontwikkeling van omvangrijke markten van de zestiende tot en met de achttiende eeuw heeft vele auteurs geïnspireerd tot positieve ontboezemingen. Door de sociale contacten die de handel noodzakelijk maakte, ontstond in deze visie een meer geciviliseerd menstype in vergelijking met de feodale periode. Hirschman (1982) spreekt van de “doux-commerce” these, die men in verschillende variaties aantreft bij 18^e eeuwse auteurs als Montesquieu, Hume en Smith. Ter illustratie citeert Hirschman (1982, p. 1464) de volgende uitspraak van Montesquieu uit het jaar 1749: “Commerce polishes and softens barbaric ways as we can see every day”. Anderen herhalen deze boodschap in bijna dezelfde of in soortgelijke bewoordingen.

Waar het bij deze auteurs om gaat is, dat succes in zaken gepaard gaat met eerlijkheid, het opbouwen van een goede reputatie en de ontwikkeling van sociale vaardigheden. De opkomst van handel en manufacturen stimuleerde karakteristieken als zuinigheid, punctualiteit, ijver en vooral oprechtheid. Hirschman (1982, p. 1466) vat de “doux-commerce” these als volgt samen: “Capitalism which in its early phases led a rather shaky existence, having to contend with a host of pre-capitalist mentalities left behind by the feudal and other ‘rude and barbarous’ epochs, would create, in the course of time and through the very practice of trade and industry, a set of compatible psychological attitudes and moral dispositions, that are both desirable in themselves and conducive to the further expansion of the system”.

De “doux-commerce” these verdwijnt in de 19^e eeuw van het toneel. De industriële revolutie toont ook de kwalijke kanten van het kapitalisme in de vorm van destructie van bedrijven en werkloosheid. Dit vindt zijn weerslag in beschouwingen over de zelfvernietiging van het kapitalistische stelsel. Het meest geprononceerd bij Marx, die de neergang van het kapitalisme op economische wetmatigheden denkt te kunnen baseren. Er zijn echter ook geluiden, die wijzen op de ondermijning van normen en waarden in de maatschappij. Hirschman (1982) karakteriseert deze zienswijze als de “zelf-destructie” these. In de vroege geschriften van Marx, maar ook bij andere auteurs uit die tijd komt men de visie tegen dat het kapitalisme zijn eigen bestaansgrond ondermijnt. Vertrouwen, eerlijkheid, etc., zijn een *conditio sine qua non* voor het systeem, maar worden door de nadruk op eigenbelang en materieel gewin naar de achtergrond verdrongen. Deze visie keert in een meer uitgewerkte vorm terug bij Schumpeter (1942) en Hirsch (1976). Waar het eigenlijk om gaat, komt duidelijk naar voren in de volgende, door Hirschman (1982, p. 1466) aangehaalde, passage uit het boek van Hirsch: “The social morality that has served as an understructure for economic individualism has been a legacy of the pre-capitalist and pre-industrial past. This legacy has diminished with time and with the corrosive contact of the active capitalist values –and more generally with the greater anonymity and greater mobility of industrial

society. The system has thereby lost outside support that was previously taken for granted by the individual. As individual behavior has been increasingly directed to individual advantage, habits and instincts based on communal attitudes and objectives have lost out. The weakening of traditional social values has made predominantly capitalist economies more difficult to manage”.

Is het mogelijk dat “doux-commerce” en “zelf-destructie” twee zijden van dezelfde kapitalistische medaille zijn? Het zou kunnen, dat onder bepaalde omstandigheden het marktsysteem de morele waarden opkrikt, terwijl in andere situaties het sociale kapitaal aan erosie onderhevig is. Deze opvatting wordt gehuldigd door Hirschman (1982, p. 1483) zoals naar voren komt in het volgende citaat: “the moral basis of capitalist society will be seen as being constantly depleted and replenished at the same time. An excess of depletion over replenishment and a consequent crisis of the system is then of course possible, but the special circumstances making for it would have to be noted, just as it might be possible to specify conditions under which the system would gain in cohesion and legitimacy”.

In een recente studie verdedigt Bowles (1998) de stelling, dat perfecte markten met oppervlakkige en eenmalige contacten “nice traits”, d.w.z. “behaviors which in social interactions confer benefits on others”, aantasten. Aspecten die juist goed gedrag stimuleren hangen samen met “Retaliation” (het straffen van anti-sociaal gedrag), “Reputation” (de betekenis van een reputatie van betrouwbaarheid), “Segmentation” (bevorderen van contacten in bepaalde kringen) en “Group Selection” (goed gedrag binnen de groep is voordelig voor het geheel). Overigens ziet Bowles ook mogelijke nadelen van onderonsjes, met name als deze leiden tot collusie, die ten koste gaat van de economische efficiëntie. Niettemin komt Bowles (1998, p. 104) tot de conclusie dat er een analogie bestaat met het “second best” theorema uit de welvaartseconomie: “where contracts are incomplete (and hence norms may be important in attenuating market failures), more closely approximating idealized complete contracting markets may exacerbate the underlying market failure (by undermining the reproduction of socially valuable norms such as trust or reciprocity) and result in a less efficient equilibrium allocation”.

Bowles staft zijn opvattingen met de resultaten van experimenteel onderzoek en met historische voorbeelden. Het is echter moeilijk daaraan bewijskracht te ontleen en systematisch empirisch onderzoek lijkt op zijn minst een welkome aanvulling hierop. Dit brengt ons bij het werk van Inglehart (1997) gebaseerd op een sequentie van “World Value Surveys”. Het onderzoek bestaat uit enquêtes voor de jaren 1981 en 1990 in 21 landen. In totaal gaat het om 40 variabelen, die betrekking hebben op waarden en attitudes. Als algemene conclusie komt naar voren dat er in de onderzochte periode een belangrijke verschuiving is opgetreden van “Modernization” naar “Postmodernization”. “Modernization” kan worden geassocieerd met economische schaarste en overlevingsstrategieën, waarbij discipline, zelfopoffering en prestatiedrang de boventoon voeren. Daarentegen geldt dat: “Postmodern values bring declining confidence in religious, political, and even scientific authority; they also bring a growing mass desire for participation and self-expression” (Inglehart, 1997, p. 327). De welvarende postmoderne mens is in vele opzichten individualistisch georiënteerd. Gezag wordt met

wantrouwen bejegend en de rol van de overheid wordt geminimaliseerd. Kapitalisme en vrije markten worden gemakkelijker geaccepteerd dan voorheen. Persoonlijke vrijheid op gebieden als sexualiteit en moraliteit wordt in toenemende mate opgeëist. Er is een groeiende behoefte om kwaliteit te substitueren voor kwantiteit. Bekommernis om het milieu is daar onder meer een uiting van. Inglehart ziet deze ontwikkelingen mede in het kader van de economische ontwikkeling. Een grotere welvaart betekent dat de afhankelijkheid van de economie geringer wordt en andere zaken hoger op de agenda kunnen worden gezet.

Inglehart (1997) benadrukt een aantal positieve elementen in de geschetste ontwikkelingen die kunnen worden gezien als een verschuiving van meer materiële naar meer immateriële aspecten van welvaart. Het gaat hierbij met name om een toenemende bekommernis om het milieu en de kwaliteit van het leven in het algemeen. Toch ziet de auteur ook negatieve aspecten. De nadruk op het eigen ik gaat gepaard met een verzet tegen morele en sociale normen die de individuele zelf-expressie limiteren. Inglehart (1997, p. 339) typeert de paradox als volgt: “Postmodernity reflects a rejection of instrumental rationality and increased concern for ultimate end, but, ironically, many Postmodern thinkers have given up on the quest for any universal moral consensus: moral rules are held to be merely conventions that simply reflect interests of the dominant elite. All that is left for philosophers to do is to debunk whatever moral systems do appear”. Het Postmodernisme vertoont een aantal kenmerken, die de “zelf-destructie” these ondersteunen. Het sociale systeem kent echter een eigen dynamiek en het Postmodernisme in zijn specifieke vormen roept soms ook weer tegenkrachten op.

Een opmerkelijk voorbeeld is wat Inglehart bestempelt als een anomalie in de resultaten van het onderzoek, te weten de sterke correlatie tussen ouder-kind bindingen en de Postmaterialistische waarden. Deze opmerkelijke samenhang werd bij het empirisch onderzoek in samenleving na samenleving gevonden. Inglehart (1997, p. 333) verklaart dit door te wijzen op “a growing public awareness that the decline of the two-parent family has been linked with a wide range of social pathologies, from academic failure to drug abuse, poor health, and high crime rates”. Dit is goed nieuws voor auteurs als Frank, Yaffey en Platteau die de primaire socialisatie van groot belang achten voor het functioneren van het economisch systeem. Als het echter bij deze ene “anomalie” blijft, lijkt het totale beeld niet onverdeeld gunstig.

De studies van Inglehart en zijn medewerkers in diverse landen laten zien dat er een wisselwerking is tussen economie en normbesef. In tegenstelling tot de Marxistische visie, waarbij de economische onderbouw de culturele bovenbouw bepaalt, is de samenhang complex en tijdgebonden. De groeiende welvaart stimuleert het individualisme. Individuen voelen zich thuis op anonieme markten. Vrije markten stimuleren evenwel volgens velen innovatie en economische groei. Zo is de cirkel rond. De “zelf-destructie” these lijkt dan op huilen in de marge, of misschien toch ook weer niet? Als de economische expansie gepaard gaat met relatief toenemende complexiteit en dito transactiekosten dan zal een aantal postmodernistische opvattingen moeten worden bijgesteld om het kapitalistische stelsel efficiënter te kunnen laten functioneren. Inglehart (1997) ziet hiertoe overigens wel mogelijkheden. Naast Habermas’ pleidooi voor een nieuwe

morele consensus, wijst hij op een zijns inziens logische verbreding van de ecologische beweging en op een mogelijke revitalisering van tradities en traditionele religies.¹³

Slotbeschouwing

In de neo-klassieke theorie wordt een efficiëntie-begrip gehanteerd, dat losstaat van de institutionele vormgeving van de economie en van de bestaande inkomensverdeling. De introductie van onvolledige informatie en transactiekosten in de Nieuwe Institutionele Economie maakt de neo-klassieke positie onhoudbaar. Instituties kunnen leiden tot een beperking van transactiekosten in de economie, maar impliceren tegelijkertijd een oplossing voor het verdelingsvraagstuk. Dit verklaart ook, dat instituties niet altijd efficiënt zijn. Belangengroeperingen zijn er mee gebaat de inrichting van de economie naar hun hand te zetten. Samenwerking is soms ook collusie, waarbij macht wordt uitgeoefend. Er blijft veelal een spanning tussen individuele en collectieve baten. Bij discussies over de merites van instituties kunnen derhalve ethische overwegingen niet buiten spel blijven.

Instituties omvatten volgens North (1990) ook normen en waarden. Sterker nog, normen en waarden kunnen niet worden gemist, omdat bij puur opportunistisch gedrag de levensvatheid van de economie gevaar loopt. Economisch en ethisch handelen zijn in deze optiek met elkaar verstrengeld. Indachtig het gezegde “eerlijk duurt het langst” kan worden betoogd, dat ethisch handelen samenwerking en daarmee de economische efficiëntie bevordert. Het gaat echter niet enkel om de goederenvoorziening in enge zin maar tevens om wat Coleman (1987) typeert als sociale efficiëntie. Bij economisch handelen kan rekening worden gehouden met alle mogelijke consequenties voor anderen. Coleman (1987, p. 153) formuleert deze zienswijze als volgt: “Where social norms can come into being to allow the actors affected by externalities to gain an appropriate level of partial control of the action, the result is a socially efficient outcome, in the sense that the level and direction of action is governed by all its consequences”.

Economische processen hebben op hun beurt effecten op het geheel van normen en waarden (“sociaal kapitaal”). Die effecten kunnen zowel positief als negatief uitpakken. Het empirisch onderzoek van Inglehart (1997) wijst erop dat in de afgelopen tien à vijftien jaren de negatieve effecten sterker worden. Er lijkt sprake van een depreciatie van sociaal kapitaal. De evolutionaire speltheorie maakt in dit verband duidelijk, dat normvervaging aanstekelijk kan werken. Als de postmodernistische opvattingen opportunisme in de hand werken, loont het steeds minder om zich aan de sociale normen te houden.

Meer in het algemeen kan worden opgemerkt, dat beschouwingen over economie en welvaart in een breder kader dienen te worden geplaatst. Als ook de preferenties endogeen zijn,

¹³ Witteveen (1998) sluit aan bij de kritiek op de consumptiemaatschappij, maar ziet eveneens een spirituele tegenbeweging ontstaan.

verliest de neo-klassiek theorie zijn laatste houvast. De consequenties hiervan zijn door Bowles (1998, p. 105) op pregnante manier onder woorden gebracht. “A broader concept of market failure is thus required, one encompassing the effects of economic policies and institutions on preferences and for this reason more adequate for the consideration of an appropriate mix of markets, communities, families, and states in economic governance”. “Economics” wordt hier weer “Political Economy”, zoals de pioniers het hebben bedoeld. Efficiëntie en ethiek kunnen daarbij niet van elkaar worden gescheiden. Dit is de voornaamste conclusie van onze bespiegelingen omtrent belangrijke recente ontwikkelingen op het vakgebied van de economie.

Literatuur

Akerlof, G.A. (1984), “The market for ‘lemons’: quality uncertainty and the market mechanism”, in *An Economic Theorist’ Book of Tales*, Cambridge University Press, Cambridge.

Akerlof, G.A. (1995), “Social Distance and Social Decisions”, Paper prepared for the Fisher-Schultz lecture of the 1995 Econometric Society Meetings in Tokyo.

Arrow, K.J. (1972), “Gifts and Exchanges”, *Philosophy and Public Affairs*, I, pp. 343-362.

Baumol, W.J. (1993), *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*, the MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Bowles, S. (1998), “Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions”, *Journal of Economic Literature*, 36, pp. 75-111.

Bowles, S. en H. Gintis (1993), “The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy”, *Journal of Economic Perspectives*, 7, pp. 83-102.

Bowles, S. en H. Gintis (1998), “The Moral Economy of Communities: Structured Populations and the Evolution of Pro-Social Norms”, *Evolution and Human Behavior*, 19, pp. 3-25.

Coase, R.H. (1960), “The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.

Coleman, J.S. (1987), “Norms as Social Capital”, in G. Radnitzky en P. Bernholz (red.), *Economic Imperialism. The Economic Method Applied Outside the Field of Economics*, Paragan House Publishers, New York.

Dasgupta, P. (1988), “Trust as a Commodity” in D. Gambetta (red.), *Trust. Making and Breaking*

Cooperative Relations, Basil Blackwell, New York en Oxford.

Elster, J. (1989), "Social Norms and Economic Theory", *Journal of Economic Perspectives*, 3, pp. 99-117.

Elster, J. (1998), "Emotions and Economic Theory", *Journal of Economic Literature*, 36, pp. 47-74.

Frank, R.H. (1988), *Passions Within Reason - The Strategic Role of the Emotions*, W.W. Norton, New York en Londen.

Güth, W. en H. Kliemt (1994), "Competition or co-operation: on the evolutionary economics of trust, exploitation and moral attitudes", *Metroeconomica*, 45, pp. 155-187.

Hirsch, F. (1976), *Social Limits to Growth*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Hirschman, A.O. (1982), "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?", *Journal of Economic Literature*, 20, pp. 1463-1484.

Inglehart, R. (1997), *Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Changes in 43 Societies*, Princeton University Press, Princeton.

Katz, M.L. en H.S. Rosen (1994), *Microeconomics*, Irwin, Burr Ridge, Illinois (tweede druk).

Krelle, W. (1998), "Ökonomische Grundlagen der Ethik", Universität Bonn, Discussion Paper No. B-428.

Matthews, R.C.O. (1986), "The Economics of Institutions and the Sources of Growth", *Economic Journal*, 96, pp. 903-918.

Milgrom, P.R., D.C. North en B.R. Weingast (1990), "The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs", *Economics and Politics*, 2, pp. 1-23.

North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

Platteau, J-Ph. (1994a) "Behind the Market Stage Where Real Societies Exist-Part I: The Role of Public and Private Order Institutions", *Journal of Development Studies*, 30, pp. 533-577.

Platteau, J.-Ph. (1994b), "Behind the Market Stage Where Real Societies Exist - Part II: The Role of Moral Norms", *Journal of Development Studies* , 30, pp. 753-817.

Schokkaert, E. en T. Vandevelde (1998), "Informatie, Vertrouwen en Solidariteit" in R. de Bondt en R. Veugelers (red.), *Informatie en kennis in de economie*, Drieëntwintigste Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres, Leuven, 13 en 14 maart 1998.

Sen, A. (1986), *On Ethics and Economics*, Basil Blackwell, Oxford.

Sen, A. (1993), "Moral Codes and Economic Success", Development Economics Research Programme, Dep No 49, London School of Economics.

Vega-Redondo, F. (1993), "Technological change and inertia: a game-theoretic approach", *Journal of Evolutionary Economics*, 3, pp. 199-224.

Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.

Williamson, O.E. (1998), "Transaction cost economics: how it works; where it is headed", *De Economist*, 146, pp. 23-58.

Witteveen, H.J. (1998), "Economic globalisation from a broader, long-term perspective: some questions and concerns", *De Economist*, 146, pp....

Yaffey, M. (1997), "Moral standards and transaction costs: long-term effects" in K. Nielsen en B. Johnson (red.), *Institutions and Economic Change. New Perspectives on Markets, Firms and Technology*, Edward Elgar, Chettenham.